III - UNE MENACE POUR L'EMPLOI EN FRANCE : LA DELOCALISATION

Nous avons jusqu'ici étudié l'avenir de l'emploi globalement lié au produit automobile. Nous avons par ailleurs étudié les chances des firmes françaises dans cette branche. Tout cela ne nous permet pas de conclure sur l'avenir de l'emploi dans l'automobile en France. Car toutes les automobiles des firmes françaises ne sont pas produites en France, et d'autre part certaines automobiles (jusqu'au rachat de Chrysler-France par PSA) et en tous cas certaines pièces des firmes étrangères sont produites en France. La question est aujourd'hui posée sous l'enseigne de la « délocalisation » : dans quelle mesure, à marché mondial donné, et toutes nationalités de firmes confondues, la France va-t-elle rester un « bon » endroit pour produire de l'automobile ?

Nous commencerons par étudier la logique de la délocalisation, puis nous examinerons la situation et les tendances actuelles.

1 - La logique de la délocalisation

Comme des travaux antérieurs l'ont montré (122), le fordisme se caractérise entre autres par la possibilité qu'il ouvre d'un éclatement de la localisation géographique du procès de mise en valeur des capitaux.

Une première disjonction évidente, plus liée à la centralisation du capital qu'au fordisme : les fonctions financières et plus généralement celles liées à la propriété économique du capital investi dans une branche n'ont plus aucune raison de rester localisées sur les lieux du procès de production proprement dit. C'est ce qu'on peut appeler l'autonomisation de la fonction financière. En fait, le capital des groupes du secteur automobile reste largement investi dans la branche automobile, et sa gestion reste dans le « berceau » des firmes, c'est-à-dire dans les grands centres traditionnels (à Détroit, en région parisienne, etc.). Cependant, si le centre financier reste attaché au centre du processus industriel, il n'en est plus de même de la périphérie de ce processus.

Et c'est là que le fordisme introduit un élément nouveau. La systématisation de l'aspect intellectuel du procès de travail se présente alors comme une autonomisation de la fonction d'ingénierie au sens le plus large : non seulement la conception des modèles, mais encore la conception de la machinerie, celle des usines et même de leur mode d'emploi peut faire l'objet d'une activité distincte, indépendante y compris géogra-

phiquement de la réalisation matérielle du procès de travail. A la limite, on peut concevoir tout le travail quelque part et l'exécuter n'importe où ailleurs : c'est-à-dire où la main-d'œuvre est la moins chère.

Mais justement il y a des limites. Elles sont de deux ordres : du côté de la main-d'œuvre et du côté des débouchés.

Du côté de la main-d'œuvre : si parfaite que soit la systématisation du savoir-faire ouvrier par les bureaux de l'Organisation scientifique du travail, on ne peut pas faire faire n'importe quoi par n'importe qui. Il reste encore des activités d'usinage, ou de fonderie, qui exigent un certain savoir-faire ouvrier, donc une « culture industrielle locale ». Pour reprendre la terminologie déjà présentée, l'automobile exige, outre des bassins d'emplois « intellectuels » de type I (pour la conception, l'ingénierie), des bassins d'emplois de type II où réaliser certaines fabrications qualifiées, et des bassins de type III (fournissant les OS). Il va de soi que les bassins de type I ou II recouvrent des bassins de rang inférieur : on peut toujours fabriquer entièrement les automobiles dans les régions de type I (et c'est ce qui se passe dans la majorité des cas). Mais nous étudions ici le jeu qu'autorise la disjonction des fonctions au sein du procès de travail.

Du côté des débouchés : l'automobile représente un moyen terme entre la calculette et le bâtiment. C'est un produit transportable, donc « exposé », mais c'est quand même lourd à transporter. Les exportations japonaises sont par exemple grévées de 10 à 20 % de frais de transport. Le schéma idéal où les bassins de main-d'œuvre de type III seraient tout simplement les bassins mondiaux où le salaire est le plus bas ne peut donc être tout à fait respecté. Sans compter qu'il faut toujours encadrer la main-d'œuvre, et qu'il reste toujours des îlots de travail qualifié dans chaque segment de la production automobile.

Donc un bassin de main-d'œuvre de type III idéal est un bassin :

- à très bas coût de reproduction de la force de travail ;
- mais à proximité des marchés ;
- et disposant quand même de travailleurs qualifiés.

Selon la logique fordiste, qui impose un couplage de la norme de consommation locale (donc du salaire) et de la productivité, c'est la quadrature du cercle. Sont en effet exclues (outre les régions « centrales » de type I ou II où la main-d'œuvre est chère : c'est de là qu'il s'agit de « délocaliser ») les régions sises dans des économies « trop » dominées... faute d'un marché local suffisant. Compte tenu des coûts de transport, et de la part quand même relativement faible du coût de main-d'œuvre, il est exclus d'utiliser les bassins de main-d'œuvre du Tiers Monde comme de pures « bases réexportatrices », quel que soit pour les firmes l'avantage relatif offert par les très bas salaires.

En s'en tenant à ces seules considérations, deux formes « pauvres » de délocalisation sembleraient dès lors possibles :

- La substitution, aux importations de véhicules, de collections de pièces détachées (Completely Knocked Down) qui seront assemblées dans le Tiers Monde pour les petits marchés des classes dominantes locales. Il s'agit pour le pays constructeur d'une forme d'exportation qui substitue aux emplois de montage final des emplois de conditionnement. Le bilan est à peu près équilibré en emplois français, et souvent défavorable en termes de coûts, à cause de la perte d'économies d'échelles, de coûts de conditionnement, etc. Mais l'exigence, par les pays importateurs, d'emplois de montage sur place, interdit souvent tout autre forme d'exportation : et c'est sans doute la raison déterminante de cette forme de délocalisation (123).

• L'utilisation marginale de bassins d'emploi à basse rémunération, géographiquement situés à proximité d'un marché central, comme base de montage de voitures légères en vue de la réexportation vers le centre. Ainsi, une noria de ferry boats fonctionne quotidiennement entre St-Nazaire et Vigo (en Galice) : elle y apporte des CKD et en ramène des 2 CV Citroën montées qui seront vendues en France... En somme, il s'agit d'utiliser les immigrés avant qu'ils n'émigrent (124).

Tout ceci n'aurait pas mené bien loin sans une double « percée conceptuelle » qui allait, dans le courant des années 70, révolutionner le problème de la délocalisation. Et là encore, Ford jouera son rôle d'éclaireur. Comme nous l'avons déjà souligné, Ford est la première entreprise de l'automobile à concevoir le procès de production à une échelle multinationale. Dès les années 60, cette firme met en place un véritable circuit de branche à travers toute l'Europe industrialisée : elle obtient un maximum d'économies d'échelle en produisant chacun des organes standardisées à destination de toute l'Europe dans une seule localisation (125). La première « percée » consiste donc à segmenter le procès de travail, non pas tant seulement pour localiser chaque segment dans le bassin de main-d'œuvre le plus approprié, mais surtout pour profiter d'économies d'échelles dès lors que de longues séries d'éléments de base se combineront différemment selon des modèles de voitures variées. Dès lors, ce n'est plus l'assemblage final, mais le montage (voir l'usinage) des organes, donc surtout le montage-mécanique (moteurs, boîtes, ponts, etc.) qui devient le segment par excellence de la « délocalisation ».

Pour une telle délocalisation, la proximité des marchés, le bas prix régional (à l'intérieur du monde industrialisé), les économies d'échelles, et surtout les avantages concédés par les Etats « bénéficiaires » de l'établissement, viennent se combiner de telle manière que l'on peut à la fois construire telle pièce en A pour les pays A et B, et telle pièce en B pour ces mêmes pays, A et B pouvant aujourd'hui se trouver de part et d'autre de l'Atlantique (126).

Mais le dispositif serait resté interne à l'ensemble des pays industrialisés (plus précisément : à chacun des sous-ensembles, USA-Canada et Europe du Nord) sans le développement d'un nouveau type de pays : les pays industriels dominés. L'émergence, dans les années 60-70, de pays s'intégrant techniquement aux circuits de branche mondiaux du fordisme sans pouvoir en maîtriser la logique dans un cadre national autonome, et notamment sans accéder à son mode de régulation sociale, venait résoudre la contradiction évoquée plus haut. Là coexistait une classe ouvrière disponible pour le fordisme et des éléments d'encadrement, sans le niveau de vie qui aurait accru les salaires ouvriers, mais avec déjà un marché de classes moyennes important. Il s'agissait pour la plupart de régimes totalitaires ou populistes « de droite comme de gauche », les pays d'Europe de l'Est, l'Espagne de la fin du franquisme, le Brésil, etc. : ceux que nous avons déjà repérés comme les « pays neufs » de l'automobile.

L'ennui était que ces pays exigeaient en général, par souci du développement national, un fort taux d'intégration, c'est-à-dire la part la plus élevée possible de fabrications locales dans le produit final (127). A la limite, ils attendaient des firmes qu'elles leur installent une industrie nationale. Or la plupart de ces pays avaient un marché interne trop petit pour que la perte d'économie d'échelle compense les avantages de fabrication locale. En fait, la « délocalisation » dans ce genre de pays fut au début contrainte et forcée : c'était le seul moyen de ne pas perdre leur marché (128). Et par ailleurs, les usines « clés en main » restent un très important marché d'exportation pour deux branches adjacentes, dans lesquelles les firmes automobiles sont souvent impliquées : l'ingénierie et la machine-outil (129).

Cette fois encore, Ford réalisa la nouvelle « percée » par son accord avec l'Espagne qui jeta les bases d'une nouvelle conception de la délocalisation :

— ni pure substitution d'importation pour un marché local insuffisant ;

— ni pure base réexportatrice (ce que les coûts de transport ne justifieraient pas), mais une combinaison des deux :

— s'appuyer sur un marché local en expansion malgré la faiblesse de la norme de consommation ouvrière ;

— négocier avec l'Etat une baisse du taux d'intégration (donc éviter la dispersion des fabrications) en échange du projet clairement arrêté d'utiliser les établissements comme bases réexportatrices massives pour certains organes.

On voit que ce schéma ne traduit rien d'autre qu'un desserrement, à la « première périphérie » du monde industriel, de la logique fordiste : les « pays neufs » deviennent les nouvelles « régions de type III » dans des circuits de branche élargis dès lors qu'ils sont assez près des marchés centraux et qu'ils commencent à offrir eux-mêmes des marchés prometteurs. Les mobiles de la « délocalisation » sont donc doubles : forcer le barrage du protectionnisme sur des marchés encore faibles mais croissants, avoir accès à des bassins d'emploi à bon marché pour produire des organes réexportables. Rappelons-en un troisième : trouver des débouchés à l'activité « ingénierie-ensemblier » des centres automobiles, avec ses retombées du côté de l'outillage et des machines-outils. Naturellement la pondération de ces trois mobiles varie selon les pays. Pour les firmes européennes, le premier est déterminant en ce qui concerne de Brésil et le Mexique (qui constitue par ailleurs la « première périphérie » des USA) (130), le second est déterminant dans la péninsule ibérique, le troisième dans les pays de l'Est (qui sont plus des concurrents que des marchés).

Du point de vue de l'emploi, c'est donc des franges Sud et Est de l'Europe que vient la menace la plus sérieuse : car là se développent des industries qui ont pour vocation de croître plus vite que leur marché, donc absorber des emplois productifs au dépend de l'Europe du Nord. Nous avons vu que c'est ce qu'indiquent déjà les chiffres (131).

2 - La situation actuelle dans le Sud et l'Est européens

a) En France

La France elle-même est un lieu de délocalisation possible pour les firmes étrangères, car elle offre des bassins d'emploi intéressants : nous y reviendrons (132). D'autant que les firmes peuvent exercer vis-à-vis du gouvernement un chantage : emplois contre subventions. Celui-ci le leur rend bien en débusquant, grâce à la concurrence, les projets d'établissements tenus cachés par les firmes françaises (133). En fait, les principaux établissements sont les usines de boîtes de vitesse de Ford à Bordeaux et de GM à Strasbourg. La fin de l'année 79 a souligné les inconvénients

de ce type d'emplois : ils sont directement sensibles à la crise de l'industrie automobile... étrangère (134).

b) **En Espagne**

De 1950 à 1972 l'automobile se développa selon la loi d'airain de la substitution d'importations : la création de filiales locales fortement intégrées était le seul moyen de prendre pied. Ainsi se développèrent de petites firmes espagnoles découplées de la maison-mère : FASA (Renault à 49,9 %) et SEAT (lié à Fiat). Les trois branches de PSA avaient également de petites filiales.

La fameuse « loi Ford » de 1972 abaissa le taux d'intégration minimale de 95 % à 66 %, en échange de quoi le constructeur devait s'engager à réexporter 2/3 de sa production, et limiter à 10 % sa croissance des ventes locales. De plus, de grandes facilités d'importation de machines-outils étaient accordées.

Grâce à ce décret « d'intérêt préférentiel », l'Espagne va devenir en quelque sorte la « région III » de l'Europe... au bénéfice principalement des firmes américaines, Ford bien sûr, qui en fait la grande base d'exportation de sa Fiesta et de ses moteurs. Mais aussi GM qui compte à partir de là produire la moitié de la croissance du marché européen. Cependant la FASA et les firmes de PSA réexportent elles-mêmes 1/4 de leur production vers l'Europe du Nord.

c) **Au Portugal**

Ici Renault a négocié une variante de la « loi Ford » espagnole. Quatre usines de moteurs et de voitures seront élargies ou construites (13 000 emplois). Le gouvernement portugais accorde de fait une certaine protection (135) à la conquête du marché local par la filiale de Renault (qui passera de 12 à 30 ou 40 %). Mais sur les 300 000 moteurs qui seront produits, les 3/4 seront réexportés vers l'Europe du Nord.

d) **En Grèce et en Turquie**

On y mesure les limites de la stratégie de délocalisation. La Grèce a un marché interne trop petit. En revanche la Turquie était, comme l'Iran, un pays « espoir » de l'automobile. Elle aurait pu servir de base réexportatrice vers le Moyen-Orient. Mais la très grave déterioration de la situation socio-politique remet en cause les grands projets de Fiat (fonderie) et de Renault (montage d'organes).

e) **En Yougoslavie**

Fiat et Renault se partagent le marché local (dans la proportion 2/3 - 1/3), avec un peu de réexportation. Cependant, le développement de la réexpor-

tation de pièces n'est pas exclu (résultats peu satisfaisants pour VW, GM projette cependant une fonderie).

f) **En Roumanie**

C'est là que Renault inaugura, en 1966, l'installation de sociétés d'économie mixte dans les pays de l'Est. L'usine de Pitesti produit des R 12 (la « Dacia ») et produira (suite à l'accord de 1978) des R 18, pour le marché des pays de l'Est, et quelques autres où elle bénéficie de l'exclusivité (Finlande, Algérie). Par ailleurs, elle produit des organes (réexportés) pour l'Estafette.

D'une toute autre portée est l'accord Citroën. Il s'agit de produire à Craïova 130 000 exemplaires par an d'un nouveau petit véhicule de bas de gamme, dont Citroën devra se charger de réexporter la moitié vers l'Europe du Nord. Citroën estime que cet accord permettra de créer quelque milliers d'emplois en France, élargira sa gamme, sans qu'elle ait à subir la dévolarisation de ses modèles existants (comme les Lada dévalorisèrent les modèles Fiat).

g) **En Pologne et URSS**

Il s'agit essentiellement de véhicules Fiat (136), partiellement réexportés, et pour Renault d'accords d'ingénierie et de fabrication de poids lourds.

3 - **Les perspectives**

Comme nous venons de le voir, la croissance du marché mondial, déjà insuffisante à couvrir les gains de productivité, ne garantira pas l'emploi en France, même à part du marché croissante pour les firmes françaises. Si l'exportation CKD n'est pas désavantageuse par rapport à l'exportation « built-up », la conquête des « marchés neufs » dans les pays suffisamment industrialisés pour exiger de forts taux d'intégration ne créera guère d'emplois en France (du moins, dans la construction des automobiles). Et surtout, la délocalisation de la production (essentiellement, de la production d'organes) vers des « bases réexportatrices » va supprimer des emplois en France. Certes, la liste des « pays neufs concurrents » s'est considérablement réduite depuis de début de la crise à cause du marasme économique, de l'instabilité politique de ces pays, de leur absence de cadres. Ont disparu l'Iran, la Turquie, peut-être le Nigéria. Les projets en Algérie ne se concrétisent pas encore. Le Mexique et

le Brésil capteront les emplois liés aux marchés des Amériques. Mais la péninsule ibérique et la Roumanie capteront bien des emplois des firmes françaises pour les marchés euro-africains (137).

Dans quelle mesure ? Une étude du BIPE (127) a tenté de l'évaluer, sur un contrat imaginaire : une unité de 100 000 véhicules par an en Algérie, intégrée à 80 %, construite de 1976 à 1983. Au total, le solde des emplois s'avère négatif : 3 450 emplois durant cinq an pour le contrat « produit en main » + 3 200 emplois pour fournir les 20 % de pièces restantes, contre 16 000 emplois pour fournir à l'Algérie 100 000 véhicules par an. Calcul assez irréaliste, puisque justement les « pays neufs » se ferment à l'importation de built-up.

Les constructeurs estiment cependant que la nouvelle stratégie de délocalisation (c'est-à-dire : la construction dans les pays industriels dominés d'établissements produisant de très grandes séries réexportées) concernera dans dix ans 15 % de la production mondiale. Ce qui correspondra à 15 % d'emplois de fabrication en moins dans les centres industriels. Ces emplois ne seront compensés que partiellement par des emplois tertiaires de conception dans les « régions de type I ». Mais à volume constant le solde sera largement négatif.

On objectera que justement cette stratégie est la seule qui permettra aux firmes de conserver, voir d'accroître leur part d'un marché mondial faiblement croissant, et que les 15 % de pertes sur dix ans, déjà partiellement compensées par des emplois tertiaires, seront totalement compensés par la croissance du volume mondial dans la même période. Indépendamment des conséquences des gains de productivité, l'internationalisation aurait donc un effet nul sur l'emploi.

Mais ont ne fait que mesurer ici les limites d'une stratégie coûteuse (20 à 25 % des investissements de l'automobile se feront à l'étranger) de « sortie de la crise » par l'internationalisation. Se trouve totalement justifiée sur cet exemple sectoriel la mise en garde adressée dans la première partie contre l'illusion, complaisamment répandue, selon laquelle « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ». C'est vrai en un sens : mais les profits des firmes françaises feront des emplois demain... à l'étranger.